

та відповідальність державного та приватного учасників. З метою забезпечення вітчизняних проектів публічно-приватного партнерства необхідними фінансовими ресурсами в довгостроковій перспективі та зростання їхньої фінансової міцності вважаємо за доцільне застосування проектних облігацій, мезонінних капітальних вкладень та банківських кредитів як потенційних фінансових інструментів.

Література

1. Грищенко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства: Практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко. - К.: ФОП Москаленко О. М., 2011. - 140 с.
2. Osborne S. P. Managing Public-Private Partnerships for Public Services: An International Perspective / S. P. Osborne. – L. : Routledge, 2000. - Р. 29–38.
3. Пильтай О. Фінансовий інструментарій державної підтримки публічно-приватного партнерства / О. Пильтай // Вісник КНТЕУ. – 2012. - №1. – С.77-89.

УДК 336.69(4):005.56:005.8

Тетяна Королюк
к.е.н., доцент, доцент кафедри макроекономіки
та державного управління
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»,
Koroliuk.kneu@ukr.net

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Розкрито переваги та потенційні ризики публічно-приватного партнерства, здійснено аналіз європейського ринку публічно-приватного партнерства, розкрито особливості функціонування в Україні та обґрунтовано напрями стимулювання розвитку

Криза публічних фінансів, пов'язана із хронічним дефіцитом державного та місцевих бюджетів, стрімким зростанням державного боргу, політична нестабільність та згорання інвестування в Україні унеможливають в адекватному обсязі фінансування проектів у сферах освіти, науки, охорони здоров'я, інфраструктури та інших сферах публічного сектору. Для реалізації реформ, задекларованих в Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», необхідні значні обсяги фінансових ресурсів, одним із способів акумулювання яких виступає публічно-приватне партнерство. Із розвитком процесів глобалізації та інтернаціоналізації про публічно-приватне партнерство варто говорити не лише на національному, а й міжнародному рівні, зокрема, учасниками багатосторонніх публічно-приватних відносин виступають різні міжнародні організації, що долучаються до фінансування інвестиційно-інноваційних національних проектів.

У європейських країнах вживається поняття «public private partnership», однак у вітчизняній науці та практиці частіше оперують поняттям «державно-приватно-партнерство». Згідно українського законодавства, державно-приватне партнерство – це співробітництво між органами державної влади, місцевого самоврядування (державні партнери) та юридичними (крім державних і комунальних підприємств) або фізичними особами–підприємцями (приватні партнери), що здійснюється на основі договору в рамках законодавства, і взаємодія яких відповідає ознакам державно-приватного партнерства [2]. До цих ознак відносяться надання прав управління (користування, експлуатації) об'єктом партнерства або придбання, створення (будівництво, реконструкція, модернізація) об'єкта державно-приватного партнерства з подальшим управлінням (користуванням, експлуатацією), довгостроковість відносин (від 5 до 50 років), передача приватному

партнеру частини ризиків; внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством.

Таким чином, публічно-приватне партнерство виступає формою співробітництва між публічним та приватним секторами шляхом об'єднання матеріальних та нематеріальних активів задля підвищення якості надання публічних послуг. Розвиток публічно-приватного партнерства дає змогу активізувати інвестиційну та інноваційну діяльність в країні, а отже, стимулює економічне зростання та впливає на рівень зайнятості населення; стимулює розвиток потенціалу приватного сектору шляхом створення спільних підприємств; дає змогу оптимізувати видатки державного та місцевих бюджетів, перерозподілити ризики та підвищити відповідальність за реалізацію конкретних проектів; пришвидшити реалізацію проекту; підвищити якість надання публічних послуг, ефективність управління публічними активами та конкурентоспроможність національної економіки в цілому.

Водночас державно-приватному партнерству характерні потенційні ризики, пов'язані із ефективністю використання державних фінансових ресурсів, політичними, соціальними та економічними труднощами реалізації проекту, якістю роботи приватних партнерів, виконанням зобов'язань тощо. А тому важливо у договорі передбачити чіткі та детальні вимоги щодо звітності приватного партнера, відповідальності партнерів, визначити усі можливі непередбачені обставини в процесі розробки та реалізації проекту.

У світі існують різні моделі публічно-приватного партнерства, від вибору якої залежить ефективність проекту. У свою чергу, рівень розвитку даної форми співпраці залежить як від соціально-економічного стану країни, так і від моделі державного управління та особливостей правової системи, зовнішньоекономічної політики тощо. У світі розрізняють такі основні моделі публічно-приватного партнерства: концесійна, договору, лізингу, оператора, кооперації [3]. У рамках здійснення державно-приватного партнерства в Україні можуть укладатися договори про концесію; управління майном, спільну діяльність та інші. Часто у співпраці державні та приватні партнери використовують одночасно декілька моделей, - все залежить від урядової політики, специфіки проекту, галузі, в якій він реалізується, можливостей та досвіду приватного партнера, джерел фінансових ресурсів.

Аналіз європейського ринку публічно-приватного партнерства засвідчує скорочення кількості та вартості проектів у 2007-2009 роках, що пов'язано із світовою фінансово-економічною кризою та зменшенням обсягів фінансування; в 2011-2012 роках також спостерігалася спадна динаміка, причинами якої стали рецесія в Європі, зростання дефіцитів державних бюджетів, необхідність реалізації заходів фіскальної консолідації, зростання вимог до капіталізації європейських банків у зв'язку із запровадженням нових правил регулювання їхньої діяльності, а отже, обмеженням довгострокової ресурсної бази. Значне зростання спостерігалось у 2013 р., натомість у 2015 р. європейський ринок публічно-приватного партнерства за вартістю угод знову скоротився на 17% порівняно із 2014 р. і склав 15,6 млрд євро. Лідером за кількістю угод стали Великобританія (вартістю 2409 млн євро), далі йдуть Туреччина (9174 млн євро), Франція (1172 млн євро), Німеччина (393 млн євро), Нідерланди (772 млн євро), Бельгія (309 млн євро), Ірландія (446 млн євро), Іспанія (417), Данія (161 млн грн), Греція (65 млн грн), Фінляндія (265 млн євро), Польща (26 млн грн) (рис.).

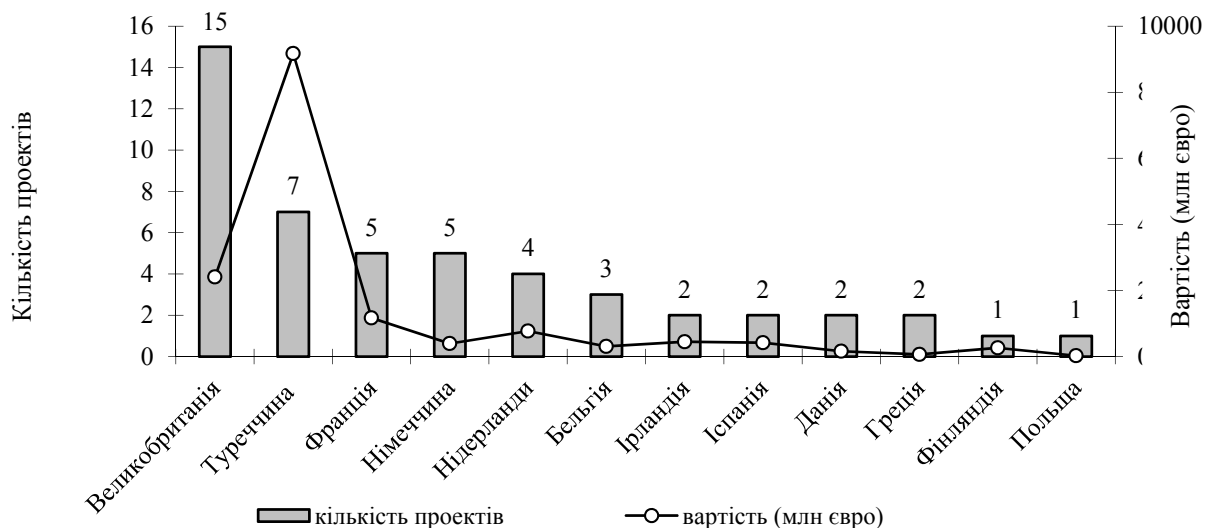


Рис. Показники розвитку європейського ринку публічно-приватного партнерства в розрізі країн у 2015 році

Джерело: [4]

Якщо проаналізувати секторну структуру європейського ринку публічно-приватного партнерства за вартістю проектів у 2015 р., то найбільша частка припадає на транспорт (9006 млн євро), охорону здоров'я (4183 млн євро), освіту (1412 млн євро), послуги загальнодержавного характеру (623 млн євро), охорону навколишнього середовища (372 млн євро), відпочинок і культуру (12 млн євро) [4].

У першому півріччі 2016 р. ринкова вартість угод публічно-приватного партнерства зросла на 72% порівняно із аналогічним періодом 2015 р.; середній розмір угоди склав 194 млн євро (у той час, як за останні 10 років середній розмір угод складав 200 млн євро). У першому півріччі 2016 р. Великобританія відновила свій статус лідера за кількістю (20) та вартістю (3,1 млрд євро) угод публічно-приватного партнерства, далі за вартістю угод йдуть Франція, Словаччина (повернулась на ринок), Нідерланди, Німеччина, Туреччина, Ірландія, Італія та Литва [5]. В розрізі секторної структури за сукупною вартістю проектів найбільша частка припадає на транспорт, оборону, освіту, захист навколишнього середовища, охорону здоров'я, телекомунікації, відпочинок та культуру, послуги загальнодержавного характеру, захист громадського порядку та безпеку. Як бачимо, порівняно із 2015 р. з'явилися публічно-приватні проекти у сфері оборони, і за вартістю угод вони зайняли 2 позицію у 1 першому півріччі 2016 р., що свідчить про зростання загроз та викликів міжнародній безпеці.

На сьогодні основними джерелами фінансування проектів публічно-приватного партнерства в світі є позикові кошти (фінансові ресурси банків та інших небанківських фінансових інститутів), акціонерний капітал (приватні кошти), гранти, субсидії та кредити МВФ [2]. До відносно нових інструментів фінансування угод публічно-приватного партнерства відносяться інструменти сек'юритизації, проектного фінансування. Водночас структура фінансових джерел залежить від сфери реалізації проектів публічно-приватного партнерства, якщо проекти є прибутковими з точки зору приватного партнера, то зростає частка акціонерного капіталу. Найбільш привабливими є проекти у сфері транспорту та інфраструктури, менш – у сфері національної безпеки, охорони навколишнього середовища, культури.

Зважаючи на суттєві переваги від публічно-приватної форми взаємодії у реалізації суспільно важливих проектів, варто стимулювати їх розвиток в Україні. Для цього державі необхідно: запровадити реальні важелі впливу на розвиток публічно-приватного партнерства; удосконалити механізм управління публічно-приватним партнерством шляхом забезпеченні прозорості інвестування, об'єктивної оцінки ефективності проекту та конкретизації переваг участі для приватного партнера, чіткого визначення меж відповідальності та наслідків порушення вимог договору, удосконалення механізму фінансування таких проектів;

забезпечити адресність бюджетного фінансування; стимулювати участь банків та небанківських фінансових посередників у реалізації проектів шляхом надання державних гарантій, податкових пільг; зменшити бюрократичні процедури.

Література

1. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 № 2404-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
2. Коваленко В.В. Методологічні основи фінансування проектів публічно-приватного партнерства / В.В. Коваленко, Д.С. Гайдукович // Ефективна економіка. – 2014. – № 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2706>
3. Шарингер Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора / Л Шарингер // Российский экономический журнал. – 2004. – №9–10. – С. 41–52.
4. European PPP Market in 2015: 49 deals / *European Investment Bank* [Electronic resource]. – Available at: <http://www.eib.org/eppec/> (Accessed 30 November 2016)
5. Review of the European PPP Market: First half of 2016 [Electronic resource]. – Available at: http://www.eib.org/eppec/resources/publications/eppec_market_update_2016_h1_en (Accessed 30 November 2016)

УДК 338.45:621

Нагорна О.В.,
к.е.н., доцент, доцент
кафедри інвестиційної діяльності Київського
національного економічного університету

РОЗВИТОК АУТСОРСИНГУ ЯК НОВІТНЬОЇ ФОРМИ ДЕРЖАВНО- ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У РЕАЛІЗАЦІЇ СУЧАСНИХ БІЗНЕС- ПРОЕКТІВ

Анотація. Досліджено сутність поняття аутсорсингу як однієї з сучасних форм державно-приватного партнерства. Визначено види та основні його напрями використання. Досліджено мотиви та користь аутсорсингу у реалізації бізнес-проектів.

Вступ. Однією з найсучасніших та перспективних форм державно-приватного партнерства, що дозволяє отримати реальні конкурентні переваги, є застосування аутсорсингу. Не зважаючи на стрімке зростання ринку аутсорсингу у світі, українські компанії досить рідко застосовують подібні схеми у діловій практиці. Феномен аутсорсингу виник в Україні нещодавно, але інтерес до нього з кожним роком лише збільшується.

Постановка проблеми полягає в обґрунтуванні необхідності та доцільності реалізації аутсорсингу в сучасних умовах господарювання для ефективної реалізації бізнес-проектів.

Результати дослідження. *Аутсорсинг* - це (від англ. outsourcing – використання зовнішніх джерел) часткова або повна передача робіт із забезпечення бізнес-процесів стороннім організаціям для концентрації власних зусиль на основній діяльності компанії, що виконується власним персоналом з використанням власних ресурсів. Такий метод ведення бізнесу бере свій початок ще з початку 1960-х років, коли було засновано Electronic Data System Corporation (EDS).

Українські підприємства найчастіше звертаються до послуг аутсорсерів у кризових чи передкризових умовах, акцентуючи свою увагу на можливості зниження витрат, оскільки в більшості випадків утримувати штатних працівників дорожче, ніж тимчасово скористатися послугами спеціалізованих компаній.

Ефективність від реалізації аутсорсингу, за оцінками експертів, дозволяє підприємству зменшити операційні витрати майже на 35 % і підвищити дохідність капіталу в середньому на 6 % [1].